<u>Td de droit civil n °3</u>

➔ <u>La détermination du prix dans les contrats cadres.</u>

L'objet de la vente se dédouble, il comprend a la fois une chose et **un prix** qui constitue la contrepartie monétaire. Ce sont les deux piliers qui participent a la structure de la vente, ils sont indispensables a la qualification du contrat. Les questions qui se posent essentiellement concernent prix et sa détermination. Dans les contrats de vente, ***l'article 1591 du Code civil*** impose que le prix soit déterminé ou déterminable. Cette question a donné lieu a une longue et conséquente évolution jurisprudentielle et ce concernant plus particulièrement les contrats cadres, qui eux préparent a la vente. Ces derniers constituent des conventions par lesquelles les parties fixent a l'avance les principales règles qui gouvernent leurs rapports ultérieurs. La logique de la détermination du prix qui régner également sur la catégorie des contrats cadres a été remise en question par une série d'arrêts rendus par **<u>l'Assemblée plénière de la Cour de cassation le 1er décembre 1992</u>** concernant des contrats cadres de fourniture et distribution. Pour certains auteurs ces arrêts auraient consacrés la licéité des clauses de détermination subjective du prix pour les contrats préparatoires a la vente (<u>ex</u>: référence au prix catalogue…).

Une question se pose au vu de l'évolution jurisprudentielle, **l'indétermination du prix ou de ses conditions de détermination dans les contrats cadres affecte t-elle la validité des contrats ultérieurs? De plus, les clauses subjectives de détermination du prix qui en découlent nuisent-elles a la licéité de la convention?** Pour répondre a ce questionnement il convient de voir dans un premier temps la remise en question de la jurisprudence antérieure (**I**) et dans un second de voir son évolution vis-à-vis des arrêts de l'Assemblée plénière du 1er décembre 1995 ainsi que l'enclin a la subjectivisation de la détermination du prix (**II**).

Plan :

I. L’exigence d’un prix déterminé ou déterminable dans les contrats cadres remise en question.

A. Le prix définit comme objet de la vente.
B. La chasse a l’indétermination du prix dans les contrats cadres.

II. L’évolution jurisprudentielle : l’indétermination du prix n’affecte pas la validité des contrats cadres.

A. Une nouvelle donne quant a la validité des contrats cadres avec les Arrêts de l’Assemblée plénière du 1er décembre 1995.
B. La subjectivisation de la détermination du prix et la sanction de l’abus.

I. L’exigence d’un prix déterminé ou déterminable dans les contrats cadres remise en question.

Au vu de l’***article 1591 du Code civil***, le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties. L’existence d’un prix est un élément essentiel de la vente, a défaut de cela elle ne peut recevoir cette qualification.

A. Le prix définit comme objet de la vente.

* Exigeant que le prix de la vente soit « déterminé et désigné par les parties », ***l’article 1591*** traduit l’idée qu’il appartient aux parties elles-mêmes d’évaluer la chose. Le prix est la contrepartie monétaire qui fait que l’obligation prend un sens, sans cette condition, la vente ne pourrait pas être ainsi qualifiée et serait donc dénaturée.

* Cette condition a fait l’objet, pendant un certain laps de temps, d’un contentieux abondant dont l’essentiel ne concerne pas le contrat de vente mais **le contrat cadre** de distribution mis en place pour plusieurs années et auxquels les conditions de la vente ont été étendues. Or pendant longtemps le prix devait être déterminé, c’est-à-dire chiffré immédiatement, ou être déterminable en fonction d’une clause d’indexation suffisamment précise pour que les parties n’aient pas le besoin de revenir dessus au jour de la conclusion du contrat de vente.

B. La chasse a l’indétermination du prix dans les contrats cadres.

* A partir de 1971, la jurisprudence avait posé une nouvelle condition a la validité de ces contrats cadres : partant de l’idée que le contrat cadre bien que différent des ventes ponctuelles qui interviennent ensuite, ne peut être mis en application qu’au moyen de ces ventes, elle avait exigé que le contrat cadre détermine le prix auquel se feront les ventes, étendant ainsi au contrat cadre les exigences de déterminabilité du prix qui

s’appliquent à toute vente.
Or il demeure un problème, ces contrats étendus sur plusieurs années cette fixation est très difficile si l’on exclut les tarifs du producteur lui-même au motif qu’il s’agirait d’une fixation unilatérale.

* Cette pourquoi cette exigence d’un prix déterminable « sans nouvel accord des parties » a été généralement critiquée. L’évolution jurisprudentielle s’est opérée peu a peu, tout d’abord **1991** avec le fait que n’est plus nécessaire que le prix soit déterminable pourvu qu’il puisse être débattu et accepté au moment de la conclusion du contrat d’application. **L’arret Alcatel de 1994** lui précise que le contrat cadre avec référence au tarif du fournisseur suffit a faire en sorte que le prix soit déterminable.

Cette évolution s’effectue au fur et a mesure des arrêts rendus par la Cour de cassation. Pour autant au fil de ces décisions il est clair qu’après une chasse a l’indétermination du prix qui était le fondement récurent de l’annulation de contrat, la Cour de cassation veut mettre fin a cette politique en faisant de l’indétermination du prix dans les contrats cadres le principe même.

II. L’évolution jurisprudentielle : l’indétermination du prix n’affecte pas la validité des contrats cadres.

Les arrêts rendus par l’Assemblée plénière de la Cour de cassation sont la base de ce revirement de jurisprudence. De nombreux changements s’opèrent tel que l’indétermination était cause de nullité, dès lors c’est l’abus dans la détermination qui est cause de nullité.

A. Une nouvelle donne quand a la validité des contrats cadres avec les Arrêts de l’Assemblée plénière du 1er décembre 1995.

* **Les 3 arrêts du 1er décembre 1995** affirment le principe que les conventions prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l’indétermination du prix dans le contrat cadre n’affecte , sauf dispositions légales particulières, la validité de celle-ci.
Désormais la référence au tarif du producteur suffit à rendre le prix déterminable et le contrôle d’un éventuel abus de sa part dans cette fixation s’effectue par la notion de bonne foi dans l’exécution du contrat.
* L’idée applicable au contrat de vente, l’est difficilement en ce qui concerne les contrats cadres car eux s’étalent dans le temps et subissent les évolutions du marché et autres, ainsi cette évolution est aussi pratique en ce sens.

B. La subjectivisation de la détermination du prix et la sanction de l’abus.

* On peut en déduire qu’il n’est pas nécessaire de déterminer le prix ni les conditions de sa détermination future. Cette indétermination n’est plus une cause de nullité. Avant cette évolution jurisprudentielle l’indétermination valait cause de nullité,

maintenant l'abus dans la détermination vaut nullité. C'est un corollaire de ce nouveau principe et plusieurs obligations en découlent tel que l'obligation de Bonne foi dans la fixation du prix, ne doit pas s'écarter du prix du marché, pas de profit illégitime et pas d'intention de nuire

. Ainsi la fixation unilatérale est valable . On assiste a une subjectivisation du contrat cadre au niveau de la fixation du prix. En effet une décision unilatérale est valable. Ce qui était proscrit devient la norme.

Ex: référence a un catalogue du fournisseur est valable.

*Le contrôle ne s'effectue plus au moment de la formation du contrat cadre mais au moment de l'**exécution**. S'il y a abus le juge interviendra et une procédure d'annulation pourra débuter. Pour éviter d'arriver a cet extrême et préserver le lien contractuel, il y a une possibilité de faire intervenir un arbitre avec ***l'article 1592 du Code civil***.